Industrie Canada Industry Canada

Canada

www.ic.gc.ca/recherchePME

Profil des PME : les exportateurs canadiens

Janvier 2015

Direction générale de la petite entreprise
Direction de la recherche et de l'analyse

Daniel Seens

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML prête à imprimer (www.ic.gc.ca/recherchePME/rapports).

Pour obtenir un exemplaire de cette publication ou un format substitut (Braille, gros caractères), veuillez remplir le formulaire de demande de publication ou communiquer avec le :

Centre de services Web
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Canada

Téléphone (sans frais au Canada) : 1-800-328-6189
Téléphone (Ottawa) : 613-954-5031
TTY (pour les personnes malentendantes seulement) : 1-866-694-8389
Les heures de bureau sont de 8 h 30 à 17 h (heure de l'Est).
Courriel : info@ic.gc.ca

Autorisation de reproduction
À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, veuillez demander l'affranchissement du droit d'auteur de la Couronne ou communiquer avec le Centre de services Web aux coordonnées ci-dessus.

© Sa Majesté la Reine du Chef du Canada,
représentée par le ministre de l'Industrie, 2015
N° de cat. Iu188-113/2-2015F-PDF
ISBN 978-0-660-23183-9

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

Also available under the title *SME Profile: Canadian Exporters*, January 2015.

Résumé

Les exportations jouent un rôle important dans l'économie canadienne, contribuant à la croissance, à la productivité et à l'emploi. Le présent rapport fait état de données sur l'exportation et les activités commerciales internationales des petites et moyennes entreprises (PME) en 2011. Les données sont tirées de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2011 développée par Statistique Canada et Industrie Canada et à laquelle plus de 10 000 répondants ont participé. Une variante de cette enquête (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) avait été réalisée en 2004 et 2007. La prochaine édition de la présente enquête est prévue pour 2015.

Les données, qui vont dans le même sens que les résultats des recherches antérieures, ont révélé qu'environ 10 % des PME canadiennes exportaient des biens ou des services en 2011, les ventes à l'exportation représentant à peu près 4 % de leurs revenus totaux. La baisse des coûts des télécommunications et des coûts de transport, la réduction des tarifs douaniers et la libéralisation des politiques commerciales ont permis aux entreprises de toute taille et de tout secteur d'exporter. Cela dit, les PME de grande taille ou évoluant dans les secteurs de la fabrication et du savoir sont celles qui exportent le plus.

Les données ont aussi révélé que les PME bien établies avaient davantage tendance à exporter que les jeunes PME. Cette constatation concorde avec les attentes : bien qu'Internet permette plus facilement aux nouvelles entreprises de démarrer en adoptant une perspective mondiale, la plupart des jeunes entreprises s'attachent d'abord à établir leur présence sur leur marché local ou provincial avant d'envisager une expansion à l'étranger.

Les PME exportatrices continuent de cibler principalement les États-Unis : 89 % d'entre elles vendent à notre voisin du Sud et 74 % de la valeur des exportations provient des ventes à ce pays. À l'avenir, les marchés émergents représenteront une source de croissance importante, mais seulement de 10 à 12 % des PME exportatrices canadiennes sont actuellement présentes en Amérique latine, en Chine ou sur d'autres marchés asiatiques. De plus, les exportations vers ces régions représentent moins de 10 % des revenus totaux tirés de l'exportation.

Les PME qui vendent principalement à des marchés hors États-Unis sont établies dans l'une des provinces côtières (Colombie-Britannique ou une province de l'Atlantique).

Selon les données, les exportateurs ont un rendement financier supérieur à celui des non-exportateurs. Plus précisément, le chiffre d'affaires, les marges de profit avant impôt et le rendement de l'actif des exportateurs sont en moyenne plus élevés que ceux des non-exportateurs. Par ailleurs, les exportateurs sont plus axés sur la recherche-développement (R-D) que les non-exportateurs, consacrant en moyenne 8 % de leurs revenus annuels à la R-D comparativement à 6 % pour les non-exportateurs. Ils sont également davantage axés sur la croissance que les non-exportateurs, environ 10 % d'entre eux ayant accru leurs ventes de 20 % ou plus par an entre 2009 et 2011, comparativement à 8 % des non-exportateurs.

De manière générale, les conclusions de cette étude appuient l'engagement continu du gouvernement consistant à promouvoir un programme de stimulation des exportations et de la croissance des PME grâce à l'établissement de nouveaux accords commerciaux et aux offres de financement d'Exportation et développement Canada et de la Banque de développement du Canada, ainsi que grâce à d'autres programmes qui encouragent les initiatives d'exportation et de croissance.

1. Introduction

L'exportation est cruciale pour la prospérité et le dynamisme des entreprises canadiennes et, en particulier, des petites et moyennes entreprises (PME)[1]. L'exportation permet aux PME de trouver de nouvelles possibilités de croissance et d'accroître leurs ventes et leurs revenus, ce qui est particulièrement important pour les entreprises dont les marchés sont saturés ou dont la croissance a baissé. L'exportation peut également permettre aux entreprises de fonctionner de manière plus productive : une expérience accrue et des économies d'échelle peuvent en effet accroître l'efficacité et réduire les coûts moyens de production;

1. Titus O. Awokuse, 2003. « Is the Export-Led Growth Hypothesis Valid for Canada? », *Revue canadienne d'économique*, vol. 36, nº 1, p. 128.

par ailleurs, en répondant à la demande étrangère, ces entreprises peuvent combler des pénuries de production et augmenter leur rentabilité.

Dans l'ensemble, les exportations représentent environ 30 % du produit intérieur brut (PIB) du Canada[2] et créent, directement ou indirectement, de l'emploi pour environ un travailleur canadien sur cinq[3]. Les petites entreprises représentent à elles seules 90 % des exportateurs canadiens[4] et, en 2011, elles étaient à l'origine de 68 milliards de dollars (ou 25 %) de la valeur totale des exportations[5].

La baisse du nombre d'exportateurs canadiens a suscité des préoccupations. Plus précisément, après avoir culminé à 45 197 en 2005, le nombre d'entreprises exportatrices au Canada a diminué de 6 741 pour s'établir à 38 456 en 2010, soit une baisse de 15 %[6]. Depuis 2000, la part des exportations dans le PIB a également chuté de 16 %[7]. Ce recul pourrait s'expliquer en partie par la crise financière et la récession économique de 2008-2009 et par la vigueur relative du dollar canadien. En raison de leurs liens étroits avec l'économie américaine, les exportateurs canadiens sont devenus particulièrement vulnérables aux problèmes auxquels les États-Unis font face[8].

Pour élaborer des réponses stratégiques adéquates, il importe avant tout que les décideurs aient une bonne connaissance des caractéristiques des exportateurs canadiens. Le présent rapport dresse le profil des exportateurs canadiens en se basant sur les données de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2011. Plus précisément, il présente les éléments qui distinguent les PME exportatrices des PME non exportatrices en examinant les différences suivantes : caractéristiques de l'entreprise, du propriétaire et du financement; activités commerciales internationales; croissance des revenus; et niveaux d'innovation. Il traite également des difficultés avec lesquelles doivent composer les exportateurs qui souhaitent prendre de l'expansion et croître.

La section 2 présente les principales sources de données et les définitions utilisées tout au long du rapport. On trouvera à la section 3 des statistiques sur la propension à l'exportation et l'intensité des exportations, les résultats y étant ventilés selon la taille, le secteur et l'âge de l'entreprise. Les destinations des exportations, les ambitions de croissance, les difficultés et les besoins de financement sont également analysés. Les conclusions sont résumées à la section 4.

2. Source des données et définitions

Les données présentées ici sont tirées de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*[9] effectuée par Statistique Canada en 2011. L'enquête a été élaborée par Statisque Canada et Industrie Canada en partenariat avec un groupe de ministères et organismes gouvernementaux en vue de mesurer la demande et les sources de financement des PME canadiennes. Cette enquête est une adaptation de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, qui avait été réalisée en 2000, 2001, 2004 et 2007.

2. Banque mondiale, 2011. « Exportations de biens et de services (% du PIB) ». http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NE.EXP.GNFS.ZS
3. Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada, 2012. *Le commerce international du Canada : Le point sur le commerce et l'investissement*.
4. Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada, 2012. *Le commerce international du Canada : Le point sur le commerce et l'investissement*.
5. Industrie Canada, 2013. *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*.
6. Dylan Moeller et Matthew Gouett, 2012. *Où est passé tout le monde? Lumière sur la disparition des exportateurs canadiens*, Services de recherche d'EDC.
7. Deloitte, 2014. *L'avenir de la productivité : Exportation avisée pour les entreprises canadiennes*.
8. Les raisons expliquant la diminution du nombre d'exportateurs pourraient inclure le nombre croissant de fusions au niveau des PME, ce qui donne lieu à un dénombrement moins élevé d'exportateurs, ou la possible « reclassification » de certaines entreprises, autrefois des exportateurs directs, qui deviennent des exportateurs indirects dans les dénombrements nationaux.
9. La population cible de l'enquête de 2011 était les entreprises comptant entre 1 et 499 employés, qui généraient un revenu brut annuel supérieur à 30 000 $ et inférieur à 50 millions de dollars. Au total, 9 957 PME ont participé à l'enquête. Les organismes sans but lucratif et gouvernementaux, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives et les entreprises de financement et de crédit-bail ont été exclus de la population cible. Les résultats présentés dans ce rapport ont été pondérés pour représenter la population cible.

Principales définitions

PME exportatrices : entreprises qui vendent des biens et des services à l'étranger[10].
Propension à l'exportation : proportion d'entreprises qui vendent des biens ou des services à l'extérieur du Canada.
Intensité des exportations : proportion de revenus qu'une entreprise tire de la vente de biens ou de services à l'extérieur du Canada.

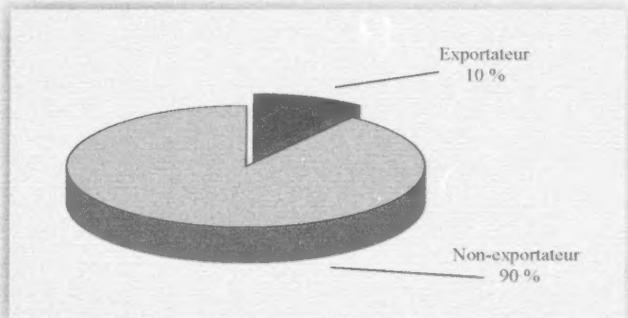
3. Propension à l'exportation et intensité des exportations

Cette section présente la propension et l'intensité des PME exportatrices canadiennes en général et selon l'âge, la taille, l'industrie et la région.

Résultats globaux

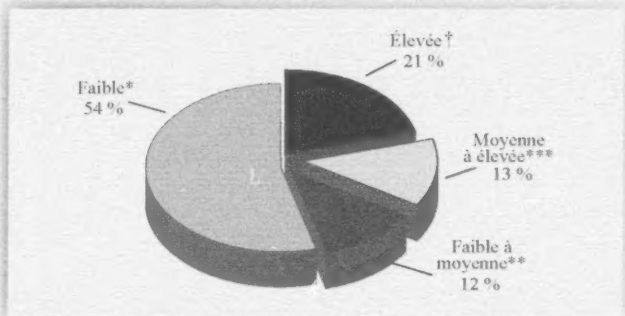
En 2011, environ 10 % des PME exportaient des biens ou des services (figure 1) et tiraient à peu près 4 % du total de leurs revenus des ventes à l'exportation. Ces dernières représentaient moins de 25 % des revenus totaux de la majorité des exportateurs (54 %), de 25 à 49 % des revenus totaux d'environ 12 % des exportateurs et de 50 à 74 % des revenus totaux de 13 % des exportateurs (figure 2). Les PME exportatrices enregistrant la plus forte intensité des exportations (celles qui tirent entre 75 et 100 % de leurs revenus totaux des exportations) représentaient environ 21 % des PME exportatrices.

Figure 1 : Propension à l'exportation, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Figure 2 : Intensité des exportations, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

*Faible : les exportations représentent moins de 25 % des revenus totaux de l'entreprise.
**Faible à moyenne : les exportations représentent entre 25 et 49 % des revenus totaux de l'entreprise.
***Moyenne à élevée : les exportations représentent entre 50 et 74 % des revenus totaux de l'entreprise.
†Élevée : les exportations représentent entre 75 et 100 % des revenus totaux.

10. Les entreprises évoluant dans les chaînes de valeur mondiales qui vendent des biens et services à d'autres entreprises les utilisant comme intrants intermédiaires dans la production d'autres biens ou services exportés par la suite ne sont pas comptabilisées comme exportatrices aux fins de la présente analyse.

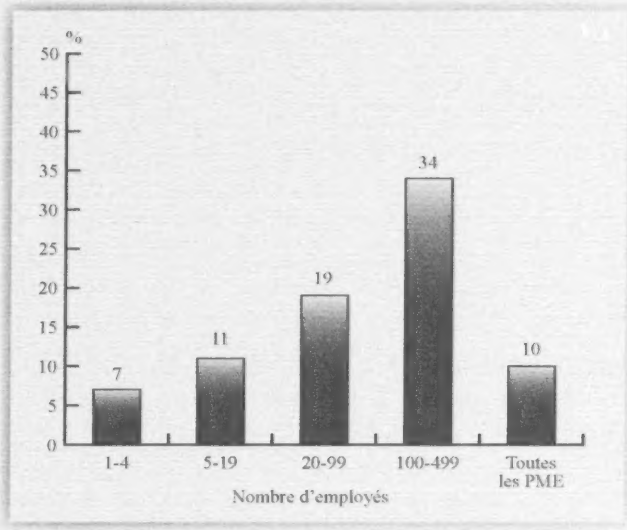
Propension à l'exportation et intensité des exportations selon la taille de l'entreprise

La baisse des coûts des télécommunications, l'amélioration de l'infrastructure de transport, la réduction des tarifs douaniers et la libéralisation des politiques commerciales ont permis aux entreprises de toute taille d'exporter. Cependant, les PME de grande taille continuent d'exporter davantage de biens ou de services, et ce, plus souvent. Comme on le voit à la figure 3, la propension à l'exportation s'accroît en fonction de la taille de l'entreprise, ce qui est logique puisque les ventes à l'étranger peuvent représenter une nouvelle source cruciale de croissance pour les entreprises plus grandes, dont les produits se trouvent à un stade de leur cycle de vie caractérisé par une croissance plus lente et une plus grande saturation. Par ailleurs, ces entreprises sont généralement mieux en mesure de commencer à exporter ou de renforcer des réseaux d'exportation en place. Environ 7 % des micro-entreprises (définies comme étant des entreprises comptant moins de cinq employés) ont exporté en 2011, comparativement à 11 % pour les entreprises comptant entre 5 et 19 employés et à 19 % pour celles en comptant entre 20 et 99. Parmi les moyennes entreprises (définies comme étant des entreprises comptant entre 100 et 499 employés), 34 % ont exporté en 2011.

La figure 4 présente les données sur l'intensité des exportations selon la taille de l'entreprise.

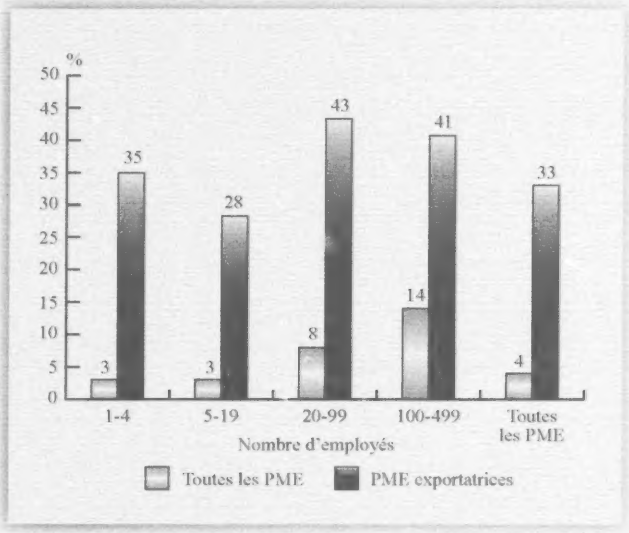
Les PME comptant plus de 20 employés ont tiré une plus grande proportion de leurs revenus des exportations que les PME comptant moins d'employés. Plus précisément, les exportations représentaient 43 % des revenus des exportateurs comptant entre 20 et 99 employés et 41 % de ceux en comptant entre 100 et 499. Les exportateurs comptant entre 1 et 4 employés ont tiré un plus grand pourcentage de leurs revenus des exportations (35 %) que les exportateurs en comptant entre 5 et 19 (28 %).

Figure 3 : Propension à l'exportation selon la taille de l'entreprise, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Figure 4 : Intensité des exportations selon la taille de l'entreprise, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

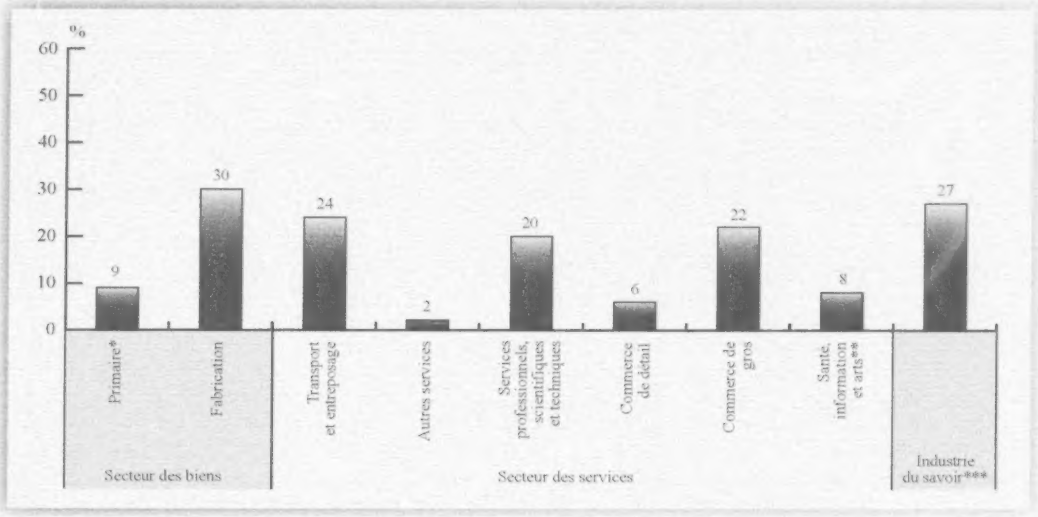
Propension à l'exportation et intensité des exportations par secteur

De tous les secteurs, c'est la fabrication qui enregistrait la propension à l'exportation la plus élevée, 30 % des fabricants vendant des biens ou des services à l'extérieur du Canada (figure 5). La propension à l'exportation était également élevée parmi les PME de l'industrie du savoir[11] (27 %). Selon les données, 24 % des PME du secteur du transport et de l'entreposage, 22 % des PME du commerce de gros et 20 % des PME des services professionnels, scientifiques et techniques ont exporté en 2011.

L'intensité des exportations la plus élevée était enregistrée chez les PME de l'industrie du savoir (figure 6). Les PME exportatrices évoluant dans cette industrie tiraient en effet près de la moitié de leurs revenus des ventes à l'étranger (49 %), ce qui n'est pas surprenant puisqu'avec l'avènement d'Internet, il est devenu bien plus simple sur le plan logistique d'exporter des connaissances que des biens matériels.

Les PME du secteur primaire se classaient au deuxième rang pour ce qui est de l'intensité des exportations, 47 % de leurs revenus provenant des ventes à l'étranger. Ceci donne à penser que, même si seulement 9 % des PME du secteur primaire exportaient en 2011, celles qui le faisaient tiraient près de la moitié de leur chiffre d'affaires des exportations. Les PME exportatrices du secteur de la fabrication tiraient également une part importante de leurs revenus des exportations (42 %). Dans le secteur des services, l'intensité des exportations était la plus élevée parmi les PME des secteurs suivants : commerce de détail (38 %); services professionnels, scientifiques et techniques (37 %); transport et entreposage (34 %).

Figure 5 : Propension à l'exportation par secteur, 2011

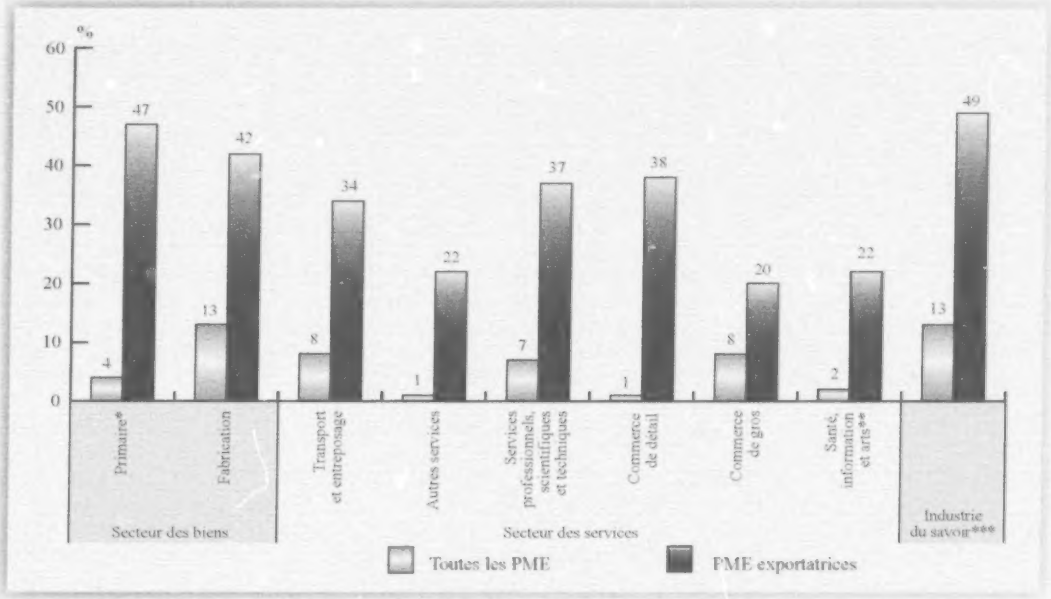


Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

*Primaire : agriculture, foresterie, chasse et pêche; extraction minière et extraction de pétrole et de gaz.
**Cette catégorie comprend : soins de santé et assistance sociale; industries de l'information et industrie culturelle; arts, spectacles et loisirs.
***L'industrie du savoir constitue une catégorie d'industrie distincte. Les entreprises qui entrent dans cette catégorie sont également incluses dans leur secteur respectif.

11. La définition de l'expression « industrie du savoir » s'inspire des catégories d'industries du domaine des sciences et de la technologie établies par Industrie Canada et de celles considérées comme étant « à forte concentration de savoir » d'après les mesures de l'activité de recherche-développement.

Figure 6 : Intensité des exportations par secteur, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

*Primaire : agriculture, foresterie, chasse et pêche; extraction minière et extraction de pétrole et de gaz.
**Cette catégorie comprend : soins de santé et assistance sociale; industries de l'information et industrie culturelle; arts, spectacles et loisirs.
***L'industrie du savoir constitue une catégorie d'industrie distincte. Les entreprises qui entrent dans cette catégorie sont également incluses dans leur secteur respectif.
Note : Les PME exportatrices du secteur de la construction exportaient principalement des services de génie-conseil et de consultation en construction à des clients d'autres pays.

Propension à l'exportation et intensité des exportations par région

En 2011, les PME de l'Ontario affichaient la propension à l'exportation la plus élevée, 13 % des entreprises de cette province ayant vendu des biens ou des services à d'autres pays (figure 7). Ceci n'est pas surprenant, puisque l'Ontario compte un nombre élevé d'entreprises évoluant dans les secteurs de la fabrication et du savoir, où la propension des entreprises à l'exportation est relativement élevée. La propension à l'exportation était également élevée au Manitoba et au Québec (où 12 % et 10 % des entreprises, respectivement, ont exporté). Par ailleurs, 11 % des PME de la Colombie-Britannique et des territoires et 9 % de celles du Canada atlantique ont exporté en 2011.

Il est intéressant de noter que, même si on compte un plus grand nombre et un plus grand pourcentage d'exportateurs en Ontario, c'est au Manitoba que l'intensité des exportations parmi les entreprises exportatrices est la plus élevée, 48 % des revenus totaux provenant des ventes à l'exportation, comparativement à 35 % pour les PME exportatrices en Ontario (figure 8). Les PME exportatrices de la Colombie-Britannique et des territoires, des provinces de l'Atlantique et du Québec ont tiré respectivement 37 %, 35 % et 32 % de leurs revenus totaux des ventes à l'étranger.

Figure 7 : Propension à l'exportation par région, 2011

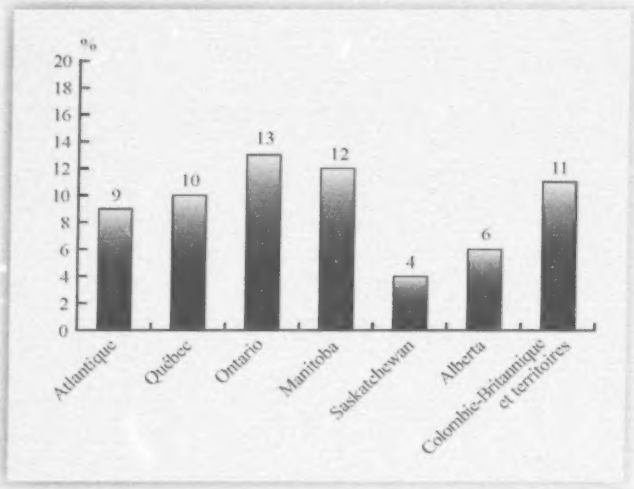
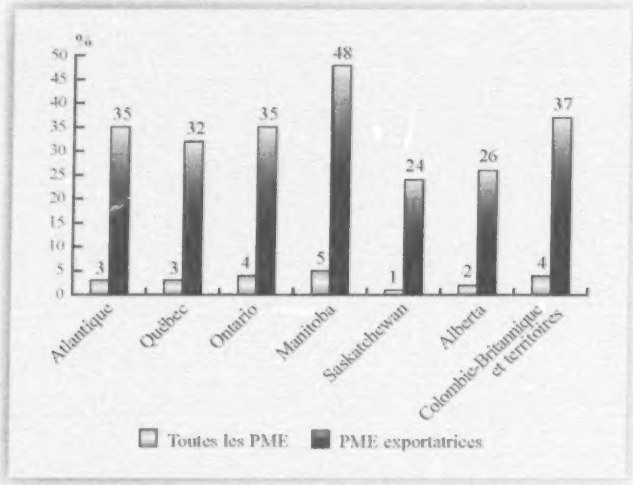


Figure 8 : Intensité des exportations par région, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

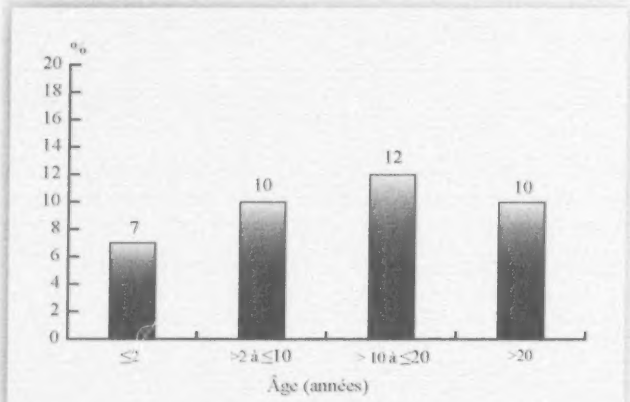
Propension à l'exportation et intensité des exportations selon l'âge de l'entreprise

En 2011, les jeunes PME avaient une moins grande propension à l'exportation que les PME plus âgées et mieux établies. Plus précisément, 7 % des PME en démarrage[12] ont exporté comparativement à 10 % des PME en activité depuis plus de 2 ans, mais moins de 10 ans (figure 9). Ce résultat est conforme aux attentes. Bien qu'Internet permette à de nouvelles entreprises de démarrer en adoptant une perspective mondiale, la plupart des jeunes entreprises cherchent d'abord à établir une présence sur leur marché local ou provincial avant d'envisager une expansion à l'étranger[13].

Douze pour cent des PME qui étaient en activité depuis plus de 10 ans, mais 20 ans au maximum et 10 % de celles qui étaient en activité depuis plus de 20 ans exportaient.

Parmi les PME exportatrices, celles qui exportaient le plus étaient en activité depuis plus de 2 ans, mais 10 ans au maximum (37 %) (figure 10). Les exportateurs en activité depuis plus de 10 ans tiraient 34 % de leurs revenus des exportations, tandis que les exportateurs en démarrage tiraient 28 % de leurs revenus totaux des exportations.

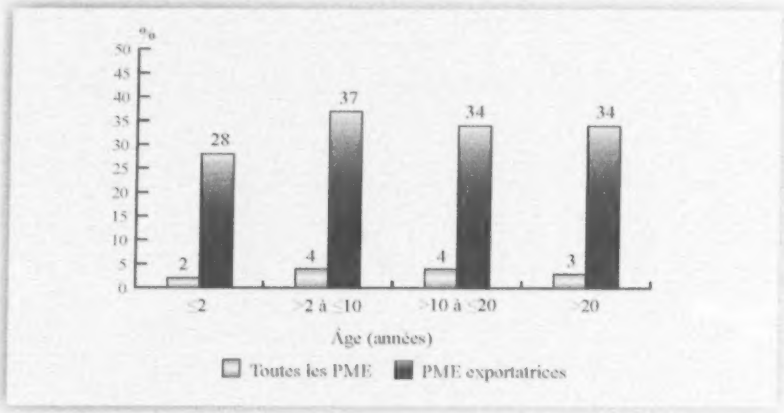
Figure 9 : Propension à l'exportation selon l'âge de l'entreprise, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

12. Les PME en démarrage sont les entreprises qui sont en activité depuis deux ans ou moins.
13. Industrie Canada, 2013. *Profil des PME : le commerce interprovincial*.

Figure 10 : Intensité des exportations selon l'âge de l'entreprise, 2011

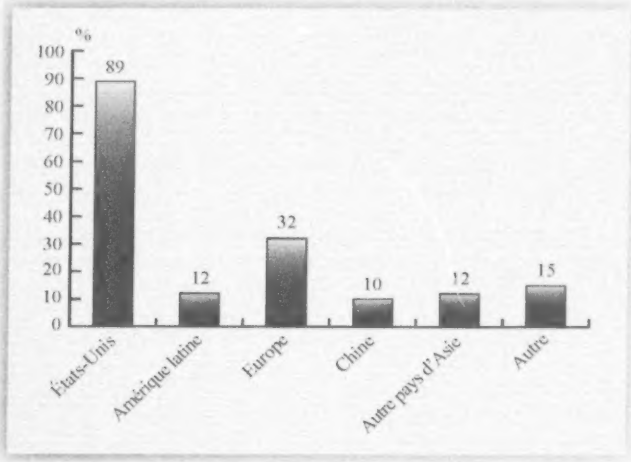


Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Sur quels marchés les PME exportent-elles?

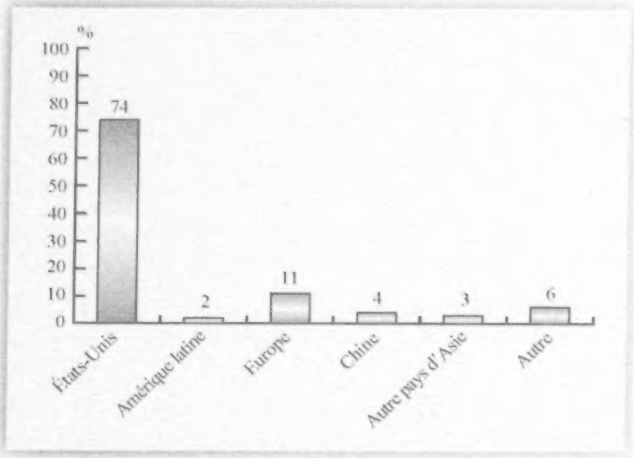
Par suite de la crise financière et de la récession économique de 2008-2009, de nombreux exportateurs et décideurs canadiens se sont inquiétés de leur surexposition aux marchés américains. Parmi les PME exportatrices, 89 % vendent aux États-Unis et 74 % de la valeur des exportations provient des ventes dans ce pays (figures 11 et 12). De plus, on se demande si les exportateurs canadiens exploitent pleinement les possibilités de croissance sur les marchés émergents ou en Europe. Les marchés émergents représentent actuellement une source importante de croissance, et continueront de le faire, mais seulement de 10 à 12 % des PME exportatrices canadiennes font actuellement des ventes en Amérique latine, en Chine ou sur d'autres marchés asiatiques. De plus, les exportations vers ces régions représentent moins de 10 % des revenus totaux d'exportation.

Figure 11 : Propension à l'exportation selon la destination des ventes, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Figure 12 : Intensité des exportations selon la destination des ventes, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

En ce qui concerne l'Europe, le gouvernement fédéral vient de signer l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne, l'initiative commerciale du Canada qui est de loin la plus ambitieuse depuis la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain. Cet accord ouvrira de nouveaux marchés aux PME exportatrices et pourrait créer des débouchés importants pour toutes les entreprises. Il sera intéressant de surveiller dans quelle mesure ces débouchés se traduiront par des changements dans le comportement d'exportation.

En plus de l'accroissement des ventes et du soutien de la croissance, la réduction du risque commercial et du risque de change compte parmi les autres raisons souvent invoquées pour expliquer en quoi l'accord peut profiter aux exportations. En effet, moins les PME concentrent leurs ventes dans un marché en particulier, moins elles seront vulnérables aux chocs économiques et à la volatilité des changes sur ce marché. L'indice de Herfindahl-Hirschman (IHH), qui mesure la concentration ou la diversification du marché, peut être utilisé pour déterminer quels groupes de PME exportatrices sont les plus diversifiés (tableau 1).

Tableau 1 : Indice de Herfindahl-Hirschman

	Intensité des exportations selon la destination des ventes						
	États-Unis	Amérique latine	Europe	Chine	Autre pays d'Asie	Autre	IHH
Toutes les PME	74	2	11	4	3	6	**0,56**
Taille							
1 à 4 employés	75	2	10	3	4	6	**0,58**
5 à 19 employés	72	2	12	7	3	5	**0,54**
20 à 99 employés	75	4	10	1	3	6	**0,58**
100 à 499 employés	76	5	9	2	6	2	**0,59**
Région							
Atlantique	50	1	39	6	3	1	**0,40**
Québec	78	2	12	1	3	5	**0,62**
Ontario	77	2	8	3	3	7	**0,61**
Prairies	78	2	7	3	4	6	**0,62**
Colombie-Britannique et territoires	68	4	7	11	5	6	**0,49**
Industrie							
Primaire*	70	4	3	12	10	1	**0,51**
Fabrication	75	4	11	2	3	6	**0,58**
Commerce de gros	68	3	6	6	7	10	**0,49**
Commerce de détail	79	X	7	X	X	X	**X**
Transport et entreposage	85	3	4	1	2	4	**0,73**
Services professionnels, scientifiques et techniques	72	1	13	5	4	5	**0,54**
Autres services	91	X	X	X	X	X	**X**
Santé, information et arts**	66	1	21	X	X	12	**0,49**
Industrie du savoir***	76	2	13	3	2	4	**0,59**

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

*Primaire : agriculture, foresterie, chasse et pêche; extraction minière et extraction de pétrole et de gaz.
**Cette catégorie comprend : soins de santé et assistance sociale; industries de l'information et industrie culturelle; arts, spectacles et loisirs.
***L'industrie du savoir constitue une catégorie d'industrie distincte. Les entreprises qui entrent dans cette catégorie sont également incluses dans leur secteur respectif.
Note : « X » indique que les données ont été supprimées en raison des règles de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou en raison de leur mauvaise qualité.

Une valeur de l'IHH de 1,0 signifie que les ventes à l'exportation d'un exportateur se concentrent dans un seul marché; si elle est de 0,0, les ventes de l'exportateur sont entièrement diversifiées entre les marchés[14]. Si la valeur de l'indice est inférieure à 0,40, les ventes sont jugées bien diversifiées entre les marchés et si elle est supérieure à 0,60, elles sont considérées comme fortement concentrées dans un marché[15].

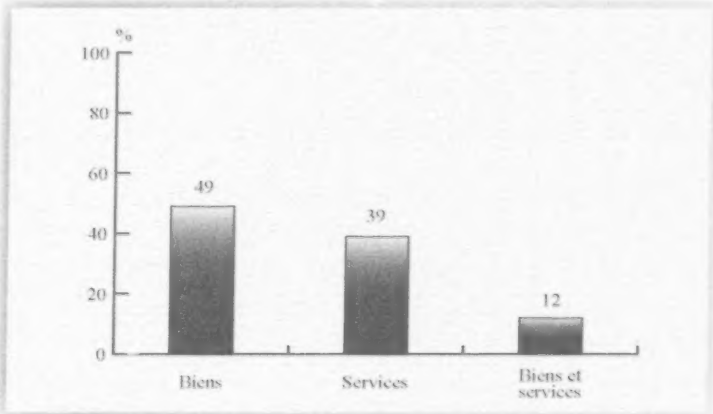
Quelle que soit leur taille, les PME exportatrices semblent être modérément concentrées, les valeurs de l'IHH variant entre 0,54 et 0,59. Les PME exportatrices des provinces côtières (Colombie-Britannique [0,49] et provinces de l'Atlantique [0,40]) sont plus diversifiées que celles des régions centrales comme le Québec (0,62), l'Ontario (0,61) et les Prairies (0,62).

Ces constatations sont conformes aux attentes, étant donné que les provinces côtières sont plus proches des marchés asiatiques ou européens. Ainsi, 55 % des PME exportatrices des provinces de l'Atlantique exportent vers l'Europe (leurs ventes représentant 39 % de leurs revenus) contre 26 à 33 % de celles des autres régions (leurs ventes représentant de 7 à 12 % de leurs revenus). Parmi les PME exportatrices de la Colombie-Britannique et des territoires, 17 % exportent vers la Chine (leurs ventes représentant 11 % des revenus), contre 7 à 11 % de celles des autres régions (leurs ventes représentant de 1 à 6 % des revenus). Ce type de diversification des exportations peut aider les entreprises à mieux résister aux chocs économiques dans les différentes régions et ainsi renforcer leur capacité de survie, en plus de rendre les entreprises canadiennes plus concurrentielles à l'échelle mondiale.

Qu'exportent les PME?

Parmi les PME qui exportaient en 2011, 49 % exportaient des biens uniquement, 39 % des services uniquement et 12 % à la fois des biens et des services (figure 13). Les petites entreprises (celles comptant moins de 20 employés) étaient généralement plus susceptibles d'exporter des services que celles de plus grande taille. Les entreprises en démarrage étaient également plus susceptibles d'exporter des services que les PME plus âgées.

Figure 13 : Type d'exportations, 2011



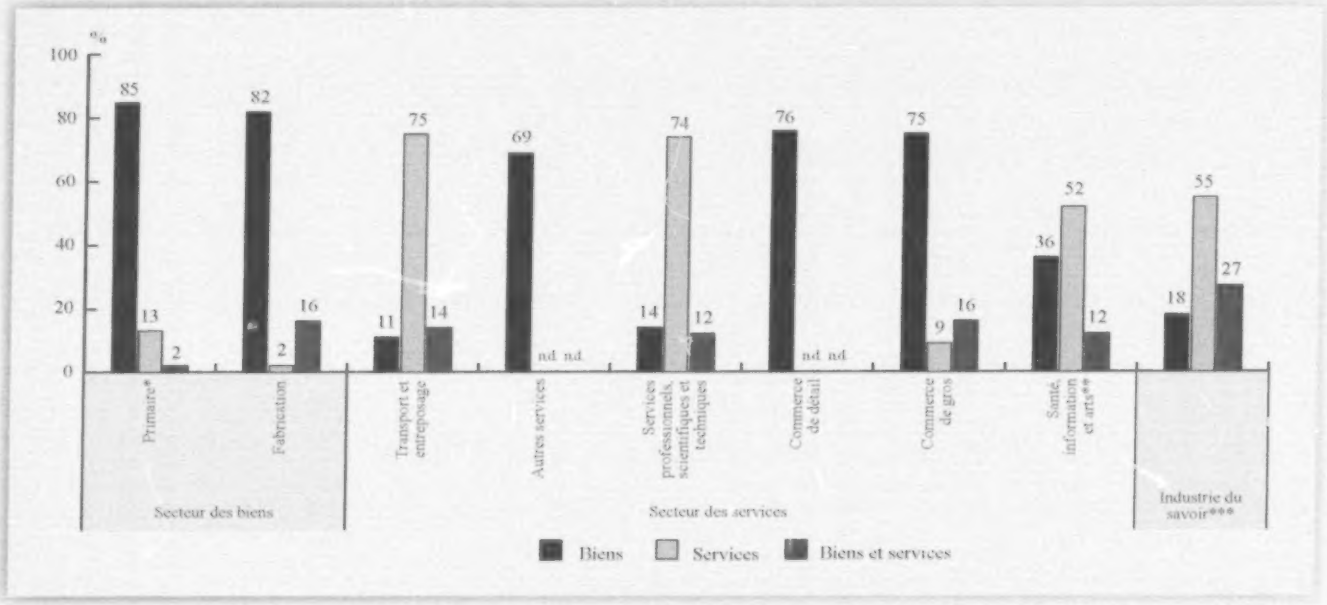
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

14. On calcule l'IHH en additionnant le carré des parts de la valeur totale des exportations, pour chaque taille d'entreprise, région et industrie.
15. Michael Parkin et Robin Bade, 2000. *Economics: Canada in the Global Environment*.

En ce qui concerne les secteurs, la majorité des exportateurs œuvrant dans le secteur primaire (85 %) ou celui de la fabrication (82 %) exportaient des biens uniquement, tout comme ceux œuvrant dans les secteurs du commerce de détail (76 %), du commerce de gros (75 %) et des autres services (69 %) (figure 14).

La majorité des exportateurs œuvrant dans le secteur du transport et de l'entreposage (75 %) ou celui des services professionnels, scientifiques et techniques (74 %) ont exporté des services uniquement. Parmi les exportateurs de l'industrie du savoir, 27 % ont exporté à la fois des biens et des services, tout comme 16 % des exportateurs œuvrant dans le secteur du commerce de gros ou celui de la fabrication.

Figure 14 : Type d'exportations par secteur, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.
*Primaire : agriculture, foresterie, chasse et pêche; extraction minière et extraction de pétrole et de gaz.
**Cette catégorie comprend : soins de santé et assistance sociale; industries de l'information et industrie culturel!:; arts, spectacles et loisirs.
***L'industrie du savoir constitue une catégorie d'industrie distincte. Les entreprises qui entrent dans cette catégorie sont également incluses dans leur secteur respectif.
Note : « n.d. » indique que les données ont été supprimées en raison des règles de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou en raison de leur mauvaise qualité.

Quels sont les résultats financiers des PME exportatrices par rapport à celles qui n'exportent pas?

Au tableau 2, on compare les résultats financiers affichés en 2011 par les PME non exportatrices, exportatrices, à forte intensité d'exportation et à intensité moyenne d'exportation. Non seulement les PME exportatrices ont généré beaucoup plus de revenus que les PME non exportatrices, mais celles à forte intensité en ont généré bien plus que celles à intensité moyenne. De manière générale, les PME exportatrices ont généré des revenus plus de deux fois supérieurs à ceux des PME non exportatrices (3,5 millions de dollars par rapport à 1,6 million, respectivement), et les PME à forte intensité d'exportation ont généré environ 1,6 fois plus de revenus que celles à intensité moyenne (4,8 millions de dollars par rapport à 2,9 millions, respectivement). Ceci montre combien les exportations peuvent aider à bâtir des entreprises qui génèrent des revenus plus élevés.

En ce qui concerne les profits, en raison de variations extrêmes entre les entreprises, toute différence relevée entre les catégories était statistiquement non significative. En d'autres mots, bien que les revenus des PME soient directement proportionnels à l'intensité des exportations et que cette corrélation soit statistiquement significative, les données disponibles ne permettent pas de confirmer qu'il en est de même pour les profits.

Tableau 2 : Résultats financiers des exportateurs et des non-exportateurs, 2011

	Non-exportateur	Exportateur	Exportateur à forte intensité*	Exportateur à intensité moyenne**
Revenus moyens	1 569 888 $	3 468 006 $	4 764 981 $	2 931 079 $
Revenus moyens avant impôt	173 833 $	448 489 $	943 139 $	220 463 $
Marge bénéficiaire avant impôt	11 %	13 %	20 %	8 %
Actif moyen	1 351 256 $	2 723 979 $	4 939 681 $	1 710 745 $
Rendement de l'actif	13 %	16 %	19 %	13 %
Passif moyen	675 593 $	1 274 149 $	2 415 252 $	742 078 $

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

*Les exportations représentent 50 % ou plus du total des revenus.
**Les exportations représentent moins de 50 % du total des revenus.

Les activités d'investissement des PME exportatrices sont-elles du même ordre que celles des PME non exportatrices?

Les activités d'investissement des non-exportateurs, des exportateurs, des exportateurs à forte intensité et des exportateurs à intensité moyenne sont présentées au tableau 3. Les exportateurs sont davantage axés sur la R-D que les non-exportateurs. Plus précisément, les exportateurs sont plus de trois fois plus nombreux que les non-exportateurs à investir dans la R-D. En outre, les PME exportatrices investissent environ 8 % de leurs revenus annuels bruts dans la R-D, par rapport à environ 6 % pour les non-exportateurs. Les PME à forte intensité d'exportation investissent le plus dans la R-D (9 % de leurs revenus annuels bruts, comparativement à 5 % pour les PME à intensité moyenne d'exportation).

Bien que ce ne soit pas présenté ici, les données ont révélé que les exportateurs et les non-exportateurs consacrent des montants similaires aux technologies de l'information et des communications (TIC), aux machines et matériel (MM) et à la formation des employés (1 %, 6 % et 0,5 % des revenus annuels bruts, respectivement). En revanche, comme on le voit au tableau 3, une plus grande proportion d'exportateurs investissent dans les TIC, les MM et la formation des employés, ce qui témoigne du potentiel de ce groupe de PME de stimuler l'investissement national.

Tableau 3 : Activités d'investissement des exportateurs et des non-exportateurs (pourcentage de PME qui investissent), 2011

	Non-exportateur	Exportateur	Exportateur à forte intensité*	Exportateur à intensité moyenne**
Investissement dans la R-D	7,3	23,5	28,1	21,3
Investissement dans de nouvelles TIC	41,3	60,3	57,9	61,5
Investissement dans des MM neufs	39,9	42,0	42,9	41,6
Investissement dans la formation des employés	34,6	45,9	39,6	49,1

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

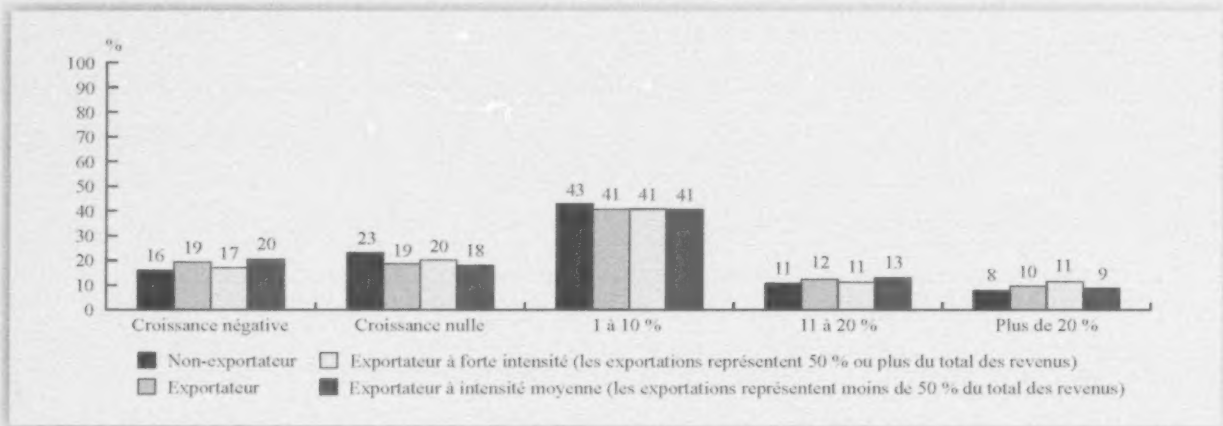
*Les exportations représentent 50 % ou plus du total des revenus.
**Les exportations représentent moins de 50 % du total des revenus.

Les exportateurs sont-ils plus axés sur la croissance?

La vigueur du dollar canadien, l'important ralentissement de l'activité économique aux États-Unis et en Europe et la forte baisse de la demande de produits de base en Chine entre 2009 et 2011 ont donné lieu à trois années difficiles pour les exportateurs canadiens. Plus précisément, environ 19 % des PME exportatrices ont vu leurs ventes baisser au cours de cette période, par rapport à 16 % des PME non exportatrices (figure 15). Malgré ces difficultés, toutefois, les PME exportatrices demeurent plus axées sur la croissance que les PME non exportatrices. Plus précisément, 10 % des PME exportatrices ont enregistré une croissance annuelle supérieure à 20 % pendant la période de trois ans comparativement à 8 % des PME non exportatrices.

Les PME exportatrices, en particulier celles à forte intensité d'exportation, étaient également plus optimistes que les PME non exportatrices concernant leurs prévisions de croissance pour 2012-2014. Ainsi, 14 % des exportateurs s'attendaient à ce que leurs ventes stagnent et 5 % à ce qu'elles diminuent au cours de la période, comparativement à 18 % et à 7 % des non-exportateurs (figure 16). Environ 16 % des exportateurs s'attendaient à un accroissement annuel des ventes variant entre 11 et 20 % pendant cette période, comparativement à seulement 12 % des non-exportateurs. De même, environ 13 % des exportateurs s'attendaient à un accroissement annuel des ventes supérieur à 20 % pendant la période, comparativement à 7 % des non-exportateurs.

Figure 15 : Accroissement annuel moyen des ventes entre 2009 et 2011

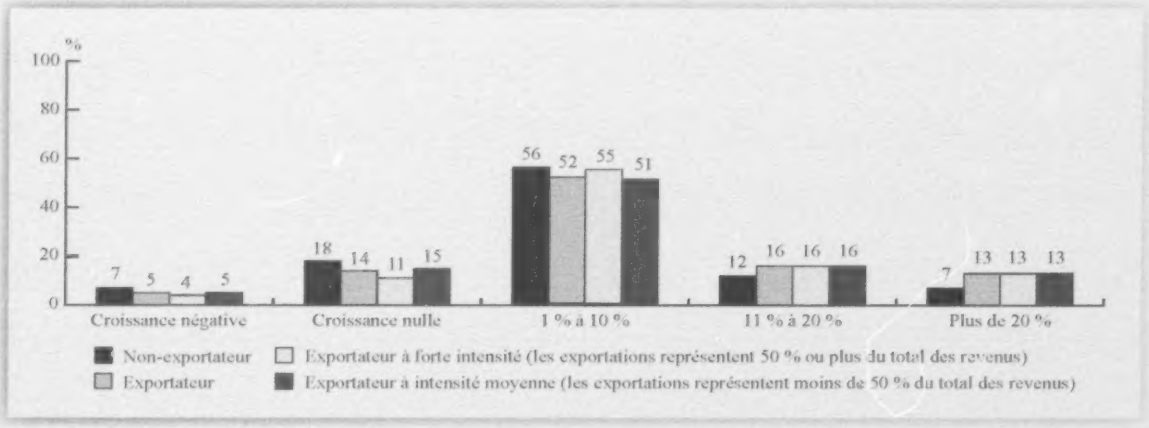


Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Les PME exportatrices ont bien plus l'intention d'accroître leurs ventes sur les marchés étrangers que les PME non exportatrices, et c'est encore plus le cas pour les exportateurs à forte intensité. Selon les données, 55 % des exportateurs ont l'intention de continuer à accroître leurs ventes sur les marchés étrangers, tandis que seulement 7 % des non-exportateurs ont l'intention de commencer à exporter (figure 17). Par ailleurs, quelque 49 % des PME à intensité moyenne d'exportation ont l'intention d'accroître leurs ventes sur les marchés étrangers, mais la proportion grimpe à 66 % pour les PME à forte intensité d'exportation.

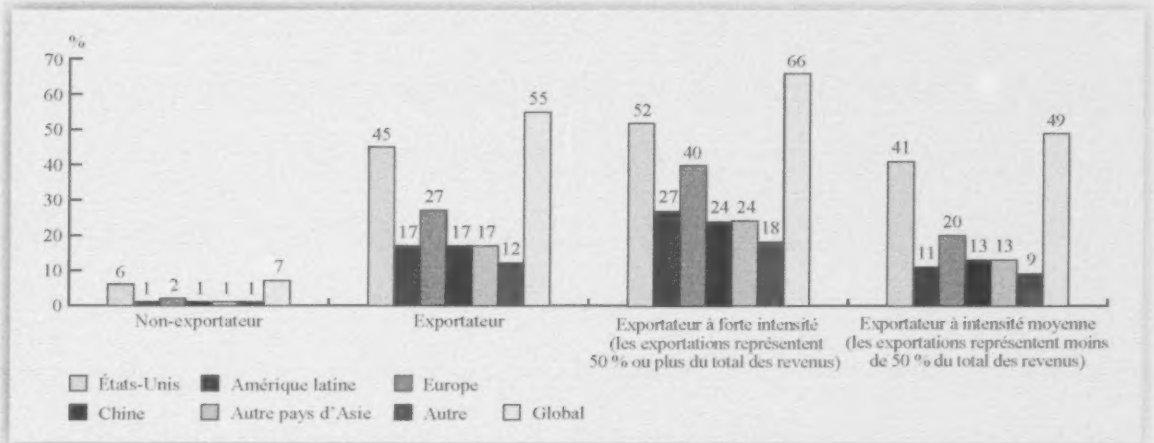
La plus grande proportion d'entreprises ayant l'intention d'accroître leurs ventes sur les marchés étrangers évoluent dans le secteur de la fabrication ou celui des services professionnels, scientifiques et techniques. Dans l'ensemble, la plupart des PME ont l'intention d'accroître leurs ventes en ciblant d'abord les marchés bien développés, comme les États-Unis et l'Europe, avant de cibler d'autres régions. Cela étant dit, les PME à forte intensité d'exportation sont plus susceptibles de privilégier les exportations vers l'Amérique latine, la Chine et d'autres marchés asiatiques que les PME à intensité moyenne d'exportation.

Figure 16 : Accroissement annuel moyen des ventes attendu entre 2012 et 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Figure 17 : Intention d'accroître les ventes sur les marchés étrangers, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Les PME exportatrices rencontrent-elles plus d'obstacles à la croissance que les PME non exportatrices, ou des obstacles différents?

Les exportateurs, comme toutes les entreprises, rencontrent des difficultés. L'analyse qui suit compare ces difficultés pour les PME exportatrices et non exportatrices (tableau 4).

Les fluctuations de la demande de produits ou de services étaient l'obstacle externe à la croissance de l'entreprise le plus souvent perçu par les exportateurs. Les non-exportateurs étaient davantage préoccupés par la hausse du coût des intrants, obstacle suivi par les fluctuations de la demande de produits ou de services. L'intensification de la concurrence était perçue comme un obstacle important à la croissance tant par les exportateurs que par les non-exportateurs. Environ 32 % des exportateurs et des non-exportateurs ont cité la réglementation gouvernementale comme un obstacle perçu externe à la croissance de l'entreprise. Les principaux obstacles perçus internes à la croissance de l'entreprise étaient les suivants : trop de temps consacré aux opérations courantes, maintien de rentrées de fonds suffisantes, et recrutement et maintien en fonction des employés.

Tableau 4 : Obstacles perçus à la croissance et au développement des entreprises, 2011

	Non-exportateur	Exportateur	Exportateur à forte intensité*	Exportateur à intensité moyenne**
	Pourcentage			
Externes à l'entreprise				
Pénurie de main-d'œuvre	31,6	33,1	26,0	36,6
Fluctuations de la demande de produits ou de services	52,1	63,2	60,5	64,5
Obtention de financement	15,7	19,4	21,8	18,1
Réglementation gouvernementale	32,5	32,3	32,0	32,5
Hausse du coût des intrants	61,4	58,0	61,5	56,2
Intensification de la concurrence	46,8	52,1	46,9	54,6
Autre	20,8	30,6	37,7	27,1
Internes à l'entreprise				
Gestion du niveau d'endettement	16,9	19,2	15,7	20,9
Maintien de rentrées de fonds suffisantes	36,6	40,5	36,8	42,4
Connaissance insuffisante des concurrents ou des tendances du marché	15,5	20,2	16,5	22,0
Surveillance insuffisante des opérations de l'entreprise pour apporter des améliorations	12,5	17,5	12,0	20,2
Trop de temps consacré aux opérations courantes	36,6	44,2	44,6	44,1
Recrutement et maintien en fonction des employés	37,0	38,2	33,0	40,8
Autre	9,4	9,6	10,0	9,5

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

*Les exportations représentent 50 % ou plus du total des revenus.
**Les exportations représentent moins de 50 % du total des revenus.

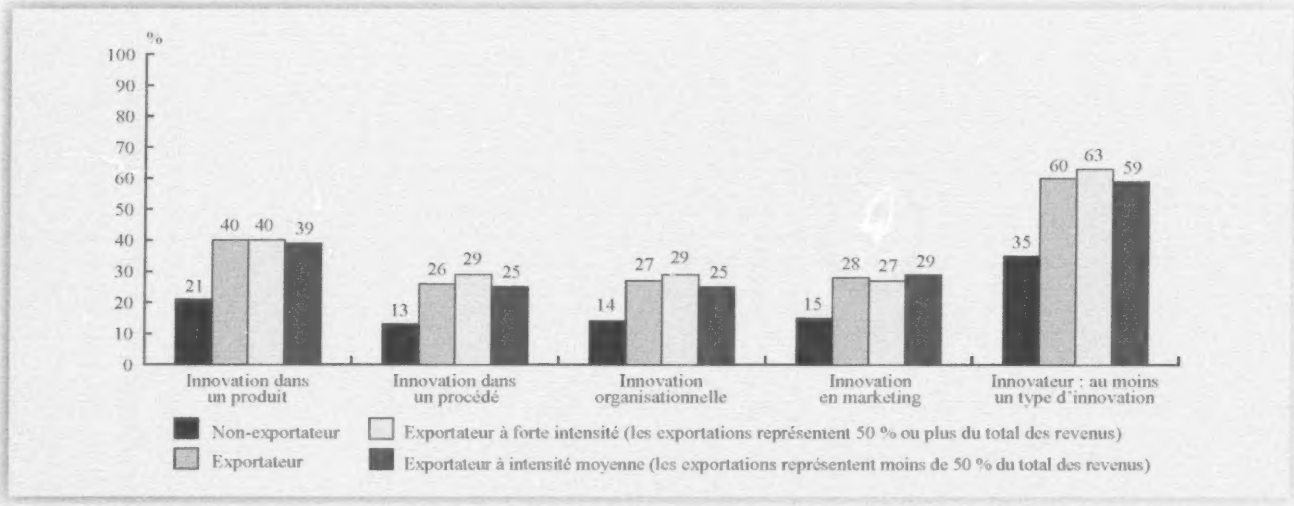
Les PME exportatrices sont-elles plus innovatrices que celles qui n'exportent pas?

L'innovation est un moteur important de la croissance de la productivité[16]. Les données tirées de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* font ressortir quelques constatations intéressantes concernant les activités d'innovation des exportateurs canadiens. Comme on le voit à la figure 18, les PME exportatrices sont d'importants innovateurs. En 2011, 60 % d'entre elles ont lancé au moins un type d'innovation – produit, procédé, organisation ou marketing –, comparativement à seulement 35 % de celles qui n'exportent pas.

Les PME exportatrices qui ont innové ont observé une plus grande incidence positive sur leur chiffre d'affaires ou leurs coûts que les non-exportateurs ayant innové. Ainsi, 67 % des non-exportateurs ayant innové ont observé une hausse de leur chiffre d'affaires et 32 %, une baisse de leurs coûts (figure 19), par rapport à 75 % et à 43 % respectivement pour les PME exportatrices qui ont innové. Cela dit, tant les exportateurs que les non-exportateurs ayant innové ont indiqué s'être emparés de parts plus grandes de leurs marchés. Seulement 9 % environ des PME – exportatrices et non exportatrices – n'ont tiré aucun avantage de leurs innovations.

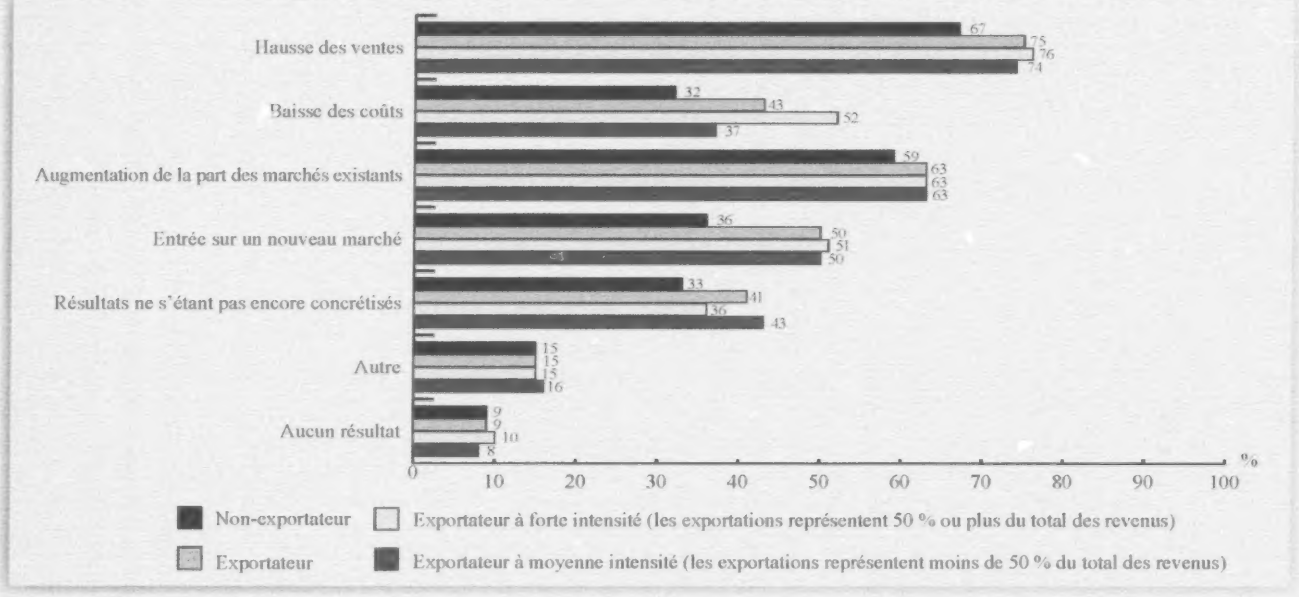
16. La productivité du travail se définit comme le PIB par heure travaillée. La croissance du PIB par habitant est liée aux variations de la productivité du travail conjuguées à celles de l'utilisation de la main-d'œuvre (mesurée par le nombre d'heures travaillées par personne). Source : Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), iLibrary.

Figure 18 : Activité d'innovation au cours des trois dernières années, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Figure 19 : Résultats du développement ou du lancement d'une innovation, 2011



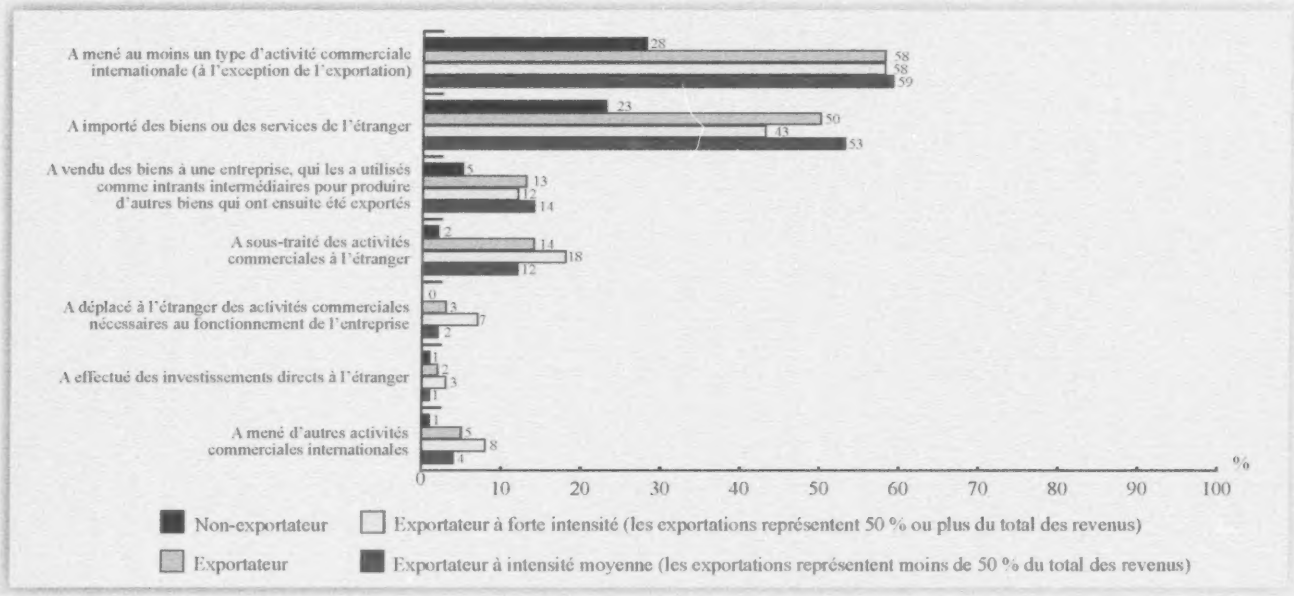
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Les PME exportatrices sont-elles plus susceptibles d'importer?

Il existe une corrélation entre l'exportation et d'autres activités commerciales internationales, notamment l'importation et la sous-traitance. En 2011, 58 % des exportateurs ont mené au moins un type d'activité commerciale internationale (autre que l'exportation), comparativement à 28 % des non-exportateurs (figure 20). L'importation de biens ou de services constituait le type d'activité commerciale internationale le plus courant, tant pour les exportateurs que pour les non-exportateurs. Par ailleurs, 14 % des exportateurs et 18 % des exportateurs à forte intensité ont sous-traité des activités commerciales à l'étranger, comparativement à seulement 2 % des non-exportateurs.

Selon une étude menée par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) en 2007, les entreprises qui font partie d'une chaîne de valeur mondiale (CVM) ont tendance à être plus productives[17]. Une CVM prend en compte tout l'éventail d'activités menées pour faire progresser un produit ou service, depuis sa conception jusqu'à son utilisation finale, ainsi que la façon dont ces activités sont réparties sur un espace géographique et au-delà des frontières[18]. En 2011, 13 % des PME exportatrices faisaient partie d'une CVM, vendant des intrants intermédiaires pour la production d'autres biens qui étaient ensuite exportés, comparativement à environ 5 % des non-exportateurs.

Figure 20 : Activité commerciale internationale, 2011



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

17. Organisation de coopération et de développement économiques, 2007. *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains.*
18. Adapté de la définition de la chaîne de valeur mondiale utilisée par la Global Value Chains Initiative de Duke University. http://www.globalvaluechains.org/ (en anglais seulement)

Les exportateurs ont-ils plus de difficulté à avoir accès au financement?

Par rapport aux non-exportateurs, les PME exportatrices peuvent avoir besoin de capitaux supplémentaires pour financer leurs activités d'expansion plus rapide. Elles peuvent également avoir besoin d'un plus grand fonds de roulement pour gérer les coûts additionnels associés aux activités commerciales internationales, par exemple les coûts de transport, les coûts de déplacement, les coûts de la réglementation, les coûts d'assurance, l'impôt international et les coûts comptables. C'est pourquoi, en 2011, 44 % des exportateurs ont cherché à obtenir un financement externe pour appuyer leurs activités et faire croître leur entreprise, comparativement à 35 % des non-exportateurs. Le financement par emprunt était la forme de financement la plus courante recherchée par les exportateurs et les non-exportateurs (tableau 5). Les exportateurs se sont tournés plus activement vers le crédit-bail, les capitaux propres et le financement du gouvernement ainsi que le crédit commercial. Si les entreprises ont cherché à obtenir un financement, c'était principalement pour deux raisons : acheter des immobilisations corporelles et constituer un fonds de roulement.

En 2011, les taux d'approbation du financement par emprunt étaient élevés pour toutes les PME, s'établissant en moyenne à près de 93 % pour les exportateurs et à 90 % pour les non-exportateurs. Cependant, le montant moyen approuvé par entreprise était bien plus élevé pour les exportateurs (290 000 $) que pour les non-exportateurs (161 000 $). Les emprunteurs cherchant à obtenir un financement par capitaux propres sont ceux qui ont obtenu les taux d'approbation les moins élevés.

Tableau 5 : Taux de demande et d'approbation du financement (pourcentage), 2011

		Non-exportateur	Exportateur	Exportateur à forte intensité*	Exportateur à intensité moyenne**
Financement par emprunt	Taux de demande	25,2	29,1	29,3	29,0
	Taux d'approbation	90,0	92,7	94,6	91,8
Financement par crédit-bail	Taux de demande	6,7	10,1	5,8	12,3
	Taux d'approbation	97,6	95,5	90,9	96,6
Financement par capitaux propres	Taux de demande	1,9	4,3	3,2	4,9
	Taux d'approbation	80,2	70,0	77,0	67,7
Prêt ou subvention du gouvernement	Taux de demande	3,0	9,6	10,3	9,3
	Taux d'approbation	83,5	79,7	80,9	79,1
Financement par crédit commercial	Taux de demande	7,9	11,5	11,1	11,8
	Taux d'approbation	98,2	99,5	98,8	99,9

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

*Les exportations représentent 50 % ou plus du total des revenus.
**Les exportations représentent moins de 50 % du total des revenus.

4. Conclusion

Les travaux de recherche et les statistiques montrent une forte relation positive entre l'activité d'exportation des PME et l'activité économique générale. La baisse du nombre d'exportateurs et la diminution de la part des exportations dans le PIB total au Canada soulèvent des préoccupations.

Il y a diverses raisons pour lesquelles les PME devraient envisager d'exporter. L'exportation donne accès à de nouveaux marchés et peut aider à diversifier les risques. Par ailleurs, elle aide les entreprises arrivées à maturité à dynamiser leur croissance et aide celles en démarrage à prendre de l'expansion à l'échelle mondiale. Sur un marché de plus en plus mondialisé, l'exportation aide également les entreprises à réduire le risque commercial en diversifiant leur clientèle au-delà des frontières régionales, les rendant ainsi moins vulnérables aux chocs économiques au Canada ou sur tout marché en particulier.

Cette analyse permet de tirer trois grandes conclusions.

1. **Les PME exportatrices demeurent fortement à la merci des États-Unis** : Les PME exportatrices canadiennes font face à un gros risque de concentration du fait que leurs ventes aux États-Unis représentent 74 % de la valeur totale de leurs exportations. Elles devraient prendre conscience des avantages qu'elles pourraient tirer de la diversification de leurs marchés et envisager de prendre de l'expansion sur des marchés émergents ou en Europe.

2. **Les PME exportatrices font davantage de R-D et sont plus innovantes que celles qui n'exportent pas** : En 2011, les PME exportatrices ont investi presque trois fois plus dans la R-D que celles qui n'exportaient pas. En outre, 60 % des exportateurs ont lancé au moins un type d'innovation et, de ce nombre, 75 % ont enregistré une hausse de leur chiffre d'affaires et 43 % ont fait état d'une baisse des coûts. Ensemble, l'innovation et l'exportation ont fourni le meilleur rendement du capital investi.

3. **Les PME exportatrices sont plus axées sur la croissance que celles qui n'exportent pas** : Les exportateurs génèrent plus de revenus que les non-exportateurs, et les PME à forte intensité d'exportation génèrent plus de revenus que celles à intensité moyenne. Les PME exportatrices ont également des prévisions de croissance plus forte que celles n'exportant pas, ce qui signifie que les exportateurs actuels sont plus axés sur la production de recettes et l'accroissement de leur part du marché.

L'exportation peut jouer un rôle crucial en aidant les PME canadiennes à prendre de l'expansion et à prospérer. Grâce au Plan d'action sur les marchés mondiaux, au Plan d'action économique de 2009 et à la Stratégie commerciale mondiale, le gouvernement fédéral réussit à négocier des accords commerciaux avec des économies dynamiques et influentes dans des marchés à croissance rapide, y compris l'Europe et la région de l'Asie-Pacifique. Cela ouvre des portes et met les entreprises canadiennes en bonne position pour connaître une prospérité à long terme[19]. La réorganisation de la production au niveau international au moyen d'une plus grande sous-traitance et de l'établissement de chaînes de valeur mondiales peut et devrait offrir aux PME de nouvelles possibilités de croissance[20]. En continuant à mettre en œuvre le Plan d'action sur les marchés mondiaux et en réduisant les obstacles au commerce grâce à la libéralisation des accords commerciaux, les exportateurs canadiens s'intégreront davantage dans les chaînes de valeur mondiale. Les conclusions de ces travaux de recherche appuient l'engagement continu du gouvernement consistant à promouvoir un programme de stimulation des exportations et de la croissance des PME grâce à l'établissement de nouveaux accords commerciaux et aux offres de financement d'Exportation et développement Canada et de la Banque de développement du Canada, ainsi que grâce à d'autres programmes qui encouragent les initiatives d'exportation et de croissance.

19. L'honorable Christian Paradis, ministre de l'Industrie et ministre d'État (Agriculture), 2013.
20. Benjamin Tal, 2010. « Canadian SMEs—It's Time to See the World », dans *CIBC Economics—SME Report.*

Références

Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada. *Le commerce international : Le point sur le commerce et l'investissement*, 2012.

Awokuse, Titus O. « Is the Export-Led Growth Hypothesis Valid for Canada? », *Revue canadienne d'économique*, vol. 36, n° 1, 2003, p. 128.

Banque mondiale. « Exportations de biens et de services (% du PIB) », 2011. http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NE.EXP.GNFS.ZS

Deloitte. *L'avenir de la productivité : Exportation avisée pour les entreprises canadiennes*, 2014.

Industrie Canada. *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, 2013.

Industrie Canada. *Profil des PME : le commerce interprovincial*, 2013.

Moeller, Dylan et Matthew Gouett. *Où est passé tout le monde? Lumière sur la disparition des exportateurs canadiens*, Services de recherche d'EDC, 2012.

Organisation de coopération et de développement économiques. *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*, 2007.

Parkin, Michael et Robin Bade. *Economics: Canada in the Global Environment*, 2000.

Statistique Canada. *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Tal, Benjamin. « Canadian SMEs—It's Time to See the World », dans *CIBC Economics—SME Report*, 2010.

Annexe

Tableau A1 : Caractéristiques des propriétaires (pourcentage)

		Non-exportateur	Exportateur	Exportateur à forte intensité*	Exportateurs à intensité moyenne**
Années d'expérience en tant que propriétaire ou gestionnaire d'entreprise	Plus de 10 ans	77,7	84,0	86,9	82,6
Plus haut niveau de scolarité atteint par le propriétaire	Niveau inférieur au diplôme d'études secondaires	10,3	5,5	4,7	5,9
	Diplôme d'études secondaires	23,8	15,3	12,7	16,5
	Diplôme d'un collège, d'un cégep ou d'une école de métiers	33,1	25,3	20,2	27,9
	Baccalauréat	19,7	35,4	41,4	32,4
	Maîtrise ou diplôme supérieur	13,1	18,6	21,1	17,4
Femmes propriétaires	<50 %	66,0	75,9	73,3	77,2
	50 %	18,5	16,6	18,4	15,6
	>50 %	15,5	7,6	8,3	7,2
Propriétaire majoritaire	Minorité visible	9,3	8,9	13,3	6,7
	Autochtone	1,8	1,0	X	X
Âge du propriétaire	Moins de 40 ans	11,6	12,2	10,8	12,9
Langue maternelle	Anglais	60,3	66,3	66,2	66,3
	Français	23,0	16,4	11,6	18,8
	Autre	16,7	17,3	22,2	14,9
Lieu de naissance	Canada	80,2	74,3	64,9	79,1
	Extérieur du Canada	19,8	25,7	35,1	20,9

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

*Les exportations représentent 50 % ou plus du total des revenus.
**Les exportations représentent moins de 50 % du total des revenus.
Note : « X » indique que les données ont été supprimées en raison des règles de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou en raison de leur mauvaise qualité.